



Texto
R. Contreras

PEDRO SOLDADO, VICEPRESIDENTE PARA LA REGIÓN SUR DE EMEA DE MICRO FOCUS

“Los clientes dirigen la innovación en Micro Focus”

« Tras la adquisición de los activos de software de HPE hace un año, Micro Focus se ha convertido en una de las compañías referentes del software mundial. La compañía ha puesto foco en los entornos híbridos y basa su estrategia en relaciones de largo alcance con sus clientes. Pedro Soldado, responsable del Sur de EMEA, explica a Computing sus objetivos a largo plazo y cómo ha quedado definida su compañía tras la citada integración de activos.

Micro Focus es en estos momentos uno de los grandes protagonistas del software mundial. ¿Cuáles son sus objetivos principales?

Efectivamente, Micro Focus es ahora una de las mayores compañías de software a nivel mundial, con más de 40 años de historia dedicada a desarrollar, vender y dar soporte a nuestras soluciones de Software empresarial. Nuestros objetivos son poner en valor las inversiones ya realizadas por nuestros clientes, y a la vez proporcionar innovación en los entornos híbridos. Hablamos por tanto de relaciones a largo plazo donde valoramos la fidelidad tanto o incluso más que la incorporación de nuevos clientes.

Se cumple un año de la operación de compra. ¿De qué manera ha impulsado a la compañía la fusión con los activos de software de HPE?

Casi un año después de la operación, puedo confirmar que, aunque el trabajo de integración no está totalmente terminado, los resultados ya se ven tanto a nivel organizativo como de soluciones. Esta última parte no ha sido tan compleja ya que la oferta de ambas compañías era muy complementaria, y ahora contamos con un portfolio de soluciones muy amplio y único en el mercado.

Desde el punto de vista de escala ha supuesto un cambio importante; ahora tenemos presencia global en 50 países y más de 40.000 clientes en todo el mundo. De hecho, 99 de las 100 compañías más importantes del mundo, según Fortune, son clientes nuestros.

¿Qué proyecto tienen de compañía a largo plazo?

Nuestro proyecto es proporcionar a nuestros clientes la mejor cartera de software empresarial del mercado, con soluciones escalables y con capacidades analíticas integradas. Para ello, ponemos a nuestros clientes en el centro



de la innovación, y construimos o adquirimos productos de alta calidad, abiertos e integrables, en los que nuestros clientes pueden confiar a largo plazo. Y teniendo en cuenta la consolidación que se está produciendo en el mercado de software, nuestra estrategia pasa por hacer nuevas adquisiciones que aporten valor para seguir siendo uno de los grandes ‘players’ del mercado.

¿Cómo ha quedado definida la oferta de Micro Focus?

Micro Focus tiene uno de los portfolios más amplios y a la vez profundos del mercado de software, con foco en cuatro áreas estratégicas:

DevOps: Con soluciones que permiten acelerar y securizar todo el ciclo de vida de las aplicaciones para proveer un despliegue más rápido.

IT Híbrida: Simplificando y automatizando la gestión de distintas plataformas, métodos de suministro y modelos de consumo para

ayudar a que las organizaciones satisfagan sus necesidades, controlen costes y aseguren disponibilidad y rendimientos a escala global.

Seguridad & Gestión del Riesgo: Protegiendo datos, aplicaciones y acceso; impulsando operaciones seguras y el gobierno de la información para asegurar el cumplimiento de normativas, como el GDPR.

Análisis Predictivo: Ayudando a los clientes a sacar partido a grandes volúmenes de datos, realizando análisis proactivos en tiempo real, para agilizar la toma de decisiones de negocio.

¿En qué mercados y sectores de actividad quiere dar batalla?

Estamos presentes en prácticamente todos los sectores y en todos los mercados, dando soporte a los negocios de nuestros clientes a escala global. Un ejemplo puede ser BMW, que usa nuestra solución de testing de ADM para desarrollar sus automóviles: el nuevo BMW i8 tiene 100 millones de líneas de código probadas con nuestros productos. U otros como Uber, Intuit y Cerner, que usan VERTICA, nuestra plataforma de base de datos analítica, para obtener información crítica para su negocio.

¿En qué tendencias tecnológicas están poniendo más foco?

Nuestro foco está puesto en ayudar a nuestros clientes a gestionar la IT Híbrida, en todas sus variantes. La realidad es que la mayoría de las empresas hoy en día no solo tienen que gestionar las cargas de trabajo en la TI tradicional o legacy, sino que en paralelo están evolucionando y adoptando modelos de trabajo en nubes públicas o nubes privadas virtuales, con un presupuesto cada vez menor y con presión para innovar.

En este contexto tan complejo, Micro Focus se encuentra en una posición única ya que tenemos soluciones que cubren desde el mundo mainframe hasta la nube pública, proporcionando herramientas que permiten aprovechar las capacidades que nos dan las nuevas tendencias y aumentar el retorno de las inversiones ya realizadas.

¿Cómo se están posicionando en torno a la inteligencia artificial?

Gracias a la tecnología de nuestra plataforma analítica IDOL, podemos ofrecer a nuestros clientes asistentes virtuales inteligentes, que son capaces de entender el propósito del usuario, generar una respuesta que no está predefi-

nida a partir de la información que hay disponible y de interactuar utilizando un lenguaje natural. Para generar esas respuestas, IDOL utiliza funciones analíticas avanzadas tales como reconocimiento de caras, transcripción de audio a texto, reconocimientos de objetos, etc. En cualquier caso, nosotros tratamos de aumentar la inteligencia humana, no de reemplazarla.

Además hemos incorporado estas herramientas analíticas inteligentes en gran parte de nuestro portfolio tradicional, de manera que nuestros clientes puedan aprovechar al máximo el valor de sus datos gracias a nuestras herramientas.

¿Cuáles son los principales proyectos que están implantando sus clientes?

Tenemos grandes proyectos de DevOps, Hybrid IT, seguridad y gestión del riesgo, análisis predictivo y en reducción de costes. De hecho, en nuestro evento anual realizado el pasado 20 de junio en Madrid, Micro Focus Summit 2018, tuvimos más de 15 ponencias de clientes presentando en primera persona los proyectos que han realizado con nuestras soluciones en cada una de estas áreas.

¿Qué previsiones de crecimiento tienen en el Sur de Europa?

Después de casi un año muy complejo desde la fusión, podemos hablar de crecimiento en todas las líneas de negocio, destacando algunas como seguridad, cloud híbrida o big data en las que tendremos crecimientos de doble dígito.

¿Es optimista ante el futuro de su compañía en un mundo que cambia de forma vertiginosa?

Sí, muy optimista, por dos motivos: el primero es que estamos en una compañía que ha demostrado a lo largo de su historia la capacidad de adaptarse al cambio, con una estrategia de gestión de cartera de software probada y un equipo de primera clase a nivel mundial que ha entregado resultados positivos de forma consistente.

El segundo es que la tecnología es una pieza clave, cada vez más importante para cualquier negocio. La transformación digital está en la agenda de todos los CIO y una de sus preocupaciones principales es la modernización de los sistemas heredados y aquí Micro Focus tiene una posición única en el mercado para ayudar a los clientes a realizar esta transformación. ■

Nuestro proyecto es proporcionar a nuestros clientes la mejor cartera de software empresarial del mercado, con soluciones escalables y con capacidades analíticas integradas